

トルコのアパレル産業 - その発展と現状 -

著者	村上 薫
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア 経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
雑誌名	現代の中東
巻	24
ページ	49-65
発行年	1998-03
出版者	アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/713

トルコのアパレル産業

——その発展と現状——

村 上 薫

- I はじめに
- II 発展のプロセス
- III 生産構造
- IV 貿易
- V 結びにかえて

I はじめに

アパレル産業は、紡織産業と並んで1980年代以降の輸出主導型工業化を牽引するトルコの花形産業である。1995年に、繊維関係製品（紡織製品およびアパレル製品）の輸出は88億ドルで、全輸出の4割を占めている。このうちアパレル製品の輸出は61億ドルで、これは繊維関係製品輸出の7割にあたる^(註1)。アパレル産業はまた、トルコの重要な外貨収入源であるだけでなく、雇用吸収の点でも重要である。1990年のセンサスによれば、製造業就労者の4割近くが繊維・アパレル産業に従事する^(註2)。

このようにトルコ経済にとって重要性の高いアパレル産業であるが、その本格的な発展は、1980年代の輸出志向型の産業政策への転換を契機としていた。輸出向け生産を中心に

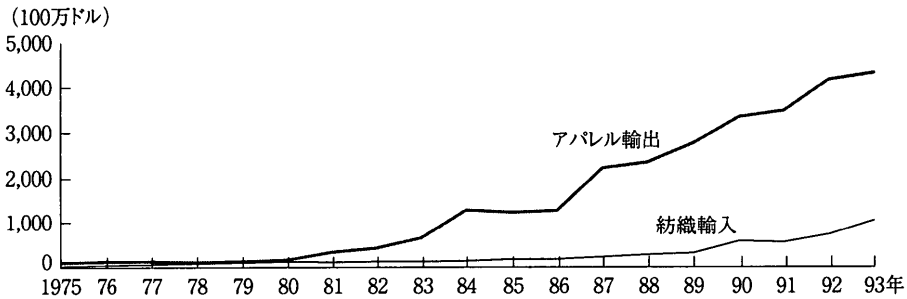
アパレル生産の急速な成長が可能となった背景には、安価で豊富な労働力と紡織産業の存在、およびヨーロッパ先進国のアパレル産業の構造転換があった。

本稿ではトルコのアパレル産業について、これらの背景を念頭におきながら、その発展の経緯と現状を概観する。

II 発展のプロセス

1980年代以前のアパレル産業は、国内向け生産が主体であり、生産の規模も紡織産業に比べればわずかであった。このような状況にあったアパレル産業は、しかし、1980年代に輸入代替型工業化から輸出主導型工業化へ産業政策が転換され、経済の自由化が進められると、輸出産業として急速な成長を遂げるようになった。輸出奨励金をはじめとする輸出促進政策によって輸出向け生産のインセンティブが高められるとともに、為替管理が緩和されるとミシン輸入が増加し、生産キャパシティが拡大された。こうして、1970年代まで国内向け生産で技術と資本を蓄積したアパレル企業の中から、80年代の経済自由化と輸出奨

第1図 アパレル製品輸出と紡織製品輸入



(出所) Turkey and World Foreign Trade: 1950-1993より作成。

励政策のもとでダイナミズムを獲得し、輸出向けアパレル企業として成功する大企業が生まれることになった^(注3)。

輸出向けアパレル生産の増加はまた、当時の国際的な経済環境の変化を背景としていた。ヨーロッパ先進国のアパレル産業は長らくスペインやポルトガルなど、ヨーロッパ域内の低賃金国に生産を委託していたが、これらの国々で労働コストが上昇すると、さらに労働コストの低い途上国へ委託先を代替させる動きが生まれた。このような動きの中で、トルコはヨーロッパへの地理的な近さや低廉な労働力、また欧州連合諸国との間にアパレル製品の数量規制や関税障壁がないといった点で、好適な委託先と目されたのである。なかでもドイツは、トルコ人移民が多くトルコとの人的つながりが深いことから、トルコへの委託が中心となった。

アパレル産業の成長を支えた今ひとつの背景は、トルコ国内の紡織産業の存在である。豊富な綿花原料と労働力に恵まれたトルコでは、1970年代までに綿製品を中心とする紡織産業が発達していたが、これが安定的な原料の供給を通じて80年代のアパレル生産の成長

を支えることになった。トルコの繊維産業に関して大部な著作を著したE・ヤシャル (E. Yaşar)は、1990年代以降、アパレル輸出の急成長と対照的にテキスタイル輸出が停滞していること、一方でテキスタイル生産は増加していることに注目して、この時期にテキスタイル製品の供給先の国外から国内アパレル部門への転換が進んだと推測している(1984~92年にテキスタイルの輸出は15%増加、生産は35%増加している)^(注4)。しかし、より直接的な指標であるアパレル原料輸入とアパレル製品輸出の動向を見ると、次のようにヤシャルとは異なる推測が可能である。第1図は、アパレル製品輸出と紡織製品輸入の推移を示している。紡織製品の輸入がアパレル製品輸出と同様に推移していれば、アパレル製品の原料が外部に依存していることがいえる。しかし同図によれば、アパレル製品輸出が増加し始める1980年代に、紡織製品の輸入はほとんど増えておらず、その額もわずかである。さらに、アパレル輸出は1983年から85年にかけて停滞したが、紡織製品の輸入はこれに影響されていない。以上から、アパレル産業の原料の大部分は、輸出向け生産が開始された当初から国産

第1表 欧州連合向けアパレル輸出の輸出割当て枠利用率

(%)

年	Tシャツ	スウェットシャツ	パントロン	ブラウス	紳士シャツ	靴 下	ワンピース	アパレル合計
1986	100	100	72	100	79	対象外	対象外	81
1987	100	100	100	100	100	100	対象外	86
1988	100	100	99	100	100	100	対象外	97
1989	100	100	100	100	98	90	64	94
1990	100	100	100	98	93	100	73	95
1991	100	100	89	90	75	97	73	86
1992	100	100	79	100	74	96	94	90

(出所) E. Yaşar, *Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü*, İstanbul: İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, 1994, p.298.

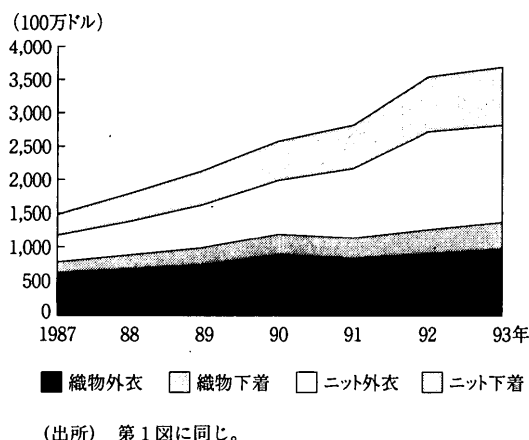
品が用いられていたと考えるべきであろう。1990年代のテキスタイル輸出の停滞はたしかに、急成長するアパレル産業への国産テキスタイルの供給増加をひとつの要因としていたと考えられる。しかし、国内アパレル産業への供給は、もっと以前の段階から始まっていたのであり、両部門の連関関係は1990年代に入って急に深まったわけではない。テキスタイル輸出の停滞の主因は、ヤシャル自身も要因としてあげているように、リラ高および労働コストの上昇と考えられる^(注5)。

以上に述べたように、トルコのアパレル産業は、1980年代の産業政策の転換、ヨーロッパ先進国のアパレル産業構造の変化、および発達した紡織産業の存在という三つの背景のもとで、輸出向け生産を中心に成長を遂げた。しかし、1980年代初めのトルコのアパレル産業は、デザインなど資本・技術集約的な工程の技術水準は低かったから、輸出向け生産の大部分は労働集約的な縫製工程の委託生産で占められていた。デザイン工程、原反・素材の購買、マーケティングといった付加価値の高いプロセスはヨーロッパ企業が握り、労働集約的工程をトルコに委託することで労働コ

ストの削減が図られたのである。こうしてトルコの輸出向けアパレル生産は当初、与えられた材料を縫い合わせるだけの、文字どおり組立産業としてスタートを切った。Tシャツなど標準化が進んだ安価な製品の大量生産がその中心であった。

1980年代の半ばまで、アパレル産業は労働力の低廉さを武器に順調に輸出を伸ばした。しかし、1986年にそれまでアパレル製品に輸出規制を行っていなかった欧州連合が数量規制をもうけるに至ると、大量生産による薄利多売の輸出戦略は限界に達することになった。例えば欧州連合の輸出制限枠の利用率は、枠が毎年拡大されているにもかかわらず(これについては後述する)、枠が設定された1986年以降、Tシャツ、スウェット素材シャツ、靴下、ブラウスなどの品目で100%に近く、輸出が数量的な限界に達していることが明らかである(第1表)。アパレル生産の工程のうち付加価値が高いのは、高度な技術を要するデザインおよび裁断工程や刺繍・アップリケなどの加工、および資本力を要するマーケティングであるが、トルコのアパレル部門では、1980年代後半からCAD/CAM (Computer Aided

第2図 アパレル製品輸出の内訳



Design / Computer Aided Manufacture) システムの導入によって、デザイン・裁断工程への進出が始まった^(注6)。CAD/CAMシステムの導入はまた、デザイン性の高い高級品への転換をも技術的に支えることになった。

標準化された製品からデザイン性の高い高級品に転換が進んでいることは、輸出枠の設定・利用状況および輸出額の推移などから読みとれる。例えば、付加価値が高いワンピースは、1988年まで輸出制限枠の対象外であったが、89年に輸出枠が設定され、92年には枠の利用率は94%に達した(第1表)。このことから、1988年頃までにワンピースの輸出が欧州連合市場を脅かす存在になったこと、ワンピースの輸出が輸出枠の拡大率を上回る速度で増加したことがわかる。一般に、ワンピースに代表されるような織物製品の方が、ニット製品よりも付加価値が高い。しかし、高級化の動きは、次に見るように、ニット製品で起きている。アパレル製品輸出の金額構成を示した第2図によれば、1990年まではニット製品と織物製品の輸出金額がほぼ等しいが、

90年以降、ニット製品の外衣で輸出金額の大幅な増加が見られる。一方、ニット外衣にあたるスウェット素材シャツの欧州連合の輸出割当て枠は、前にも述べたように1986年の設定以降、常に100%利用されているから、このような輸出金額の増加は輸出数量だけでなく単位当たり価格の上昇によるものということになる。つまり、ニット製品内部で高級化が進んでいることが明らかである。数量制限のもとで輸出を成長させるためには、ニット製品の高級化を図ることに加えてニット製品から織物製品への転換が進むことが望ましいのだが、こちらは遅々として進んでいないことがわかる。

ニット製品から織物製品への転換が進まない理由としてしばしば指摘されるのが、トルコのテキスタイル部門の構造である。トルコの織物生産の多くは織り、染色、プリント、仕上げの諸部門を統合した大規模な一貫生産である。そのため、生産過程の複雑さとあいまって、需要の変化に柔軟に対応することができない。これとは対照的に、ニット部門は、高い生産技術や多額の設備投資を必要としないため中小・零細企業が多く、そのため、アパレル部門の原料需要の変化に柔軟に 대응することが可能である。川上産業であるテキスタイル部門のこうした構造が、アパレル産業のニット中心という構造からの脱却を遅らせるひとつの要因となっている^(注7)。

高付加価値化を目指すもうひとつの動きは、マーケティングへの進出である。現在、大手アパレル企業の中には、独自のコレクションを製作し、外国企業のバイヤーから注文を受けるかたちでマーケティングを手がける企業が出現している。しかし、その数はまだごく

少ない。

以上では、トルコのアパレル産業の発展過程について、生産プロセスおよび製品水準の変化を中心に、かいつまんで述べてきた。生産プロセスの変化という点から見れば、トルコのアパレル産業は、労働力の低廉さを武器に縫製工程に特化する初期の組立産業の段階から急速に脱却しつつあることがうかがわれる。しかし、ここで企業構成という観点に立つならば、トルコのアパレル産業は、依然として組立産業的な要素を色濃く残していると言わざるをえない。というのは、現在、独自のコレクションを持ち、自力で顧客を開拓できる、あるいはヨーロッパに自社ブランドのブティック・チェーンを展開するような一握りの企業を除けば、アパレル輸出企業の大半は、縫製工程の委託加工に従事する企業である。そして、そうした中堅の輸出企業の下に、星の数ほどもあるかと思われる縫製専門の零細企業が存在し、縫製工程の再委託が行われている。つまり、資本・技術集約化に成功した少数の企業を除けば、縫製専門の零細企業はいうまでもなく、輸出企業の大半も依然として労働集約的生産なのである。

アパレル産業のこのような企業構成は、旧来からのものではなく、1980年代の輸出主導型経済においてかたちづくられたものである。1980年代のアパレル生産の発展過程における変化のひとつが、資本・技術集約化に成功した大企業の出現であるとすれば、もうひとつの変化は、そのような大企業を頂点とする企業の階層化と委託生産の増加であった。輸出向けアパレル生産においては、国際競争力を維持するため、労働コストの圧縮および需要変動への柔軟な対応が不可欠であり、これら

は労働集約的工程の外部委託によって解決されることが多い。トルコの輸出向けアパレル生産においても、1980年代に縫製工程の生産委託が一般化した^(註8)。輸出企業は、資本・技術集約化を進めたり、外国企業からの受託を増やし、縫製工程に特化した零細企業に生産を再委託することによって利益を拡大したが、その過程で縫製工程に特化する下請け零細企業の設立ラッシュが起きた^(註9)。

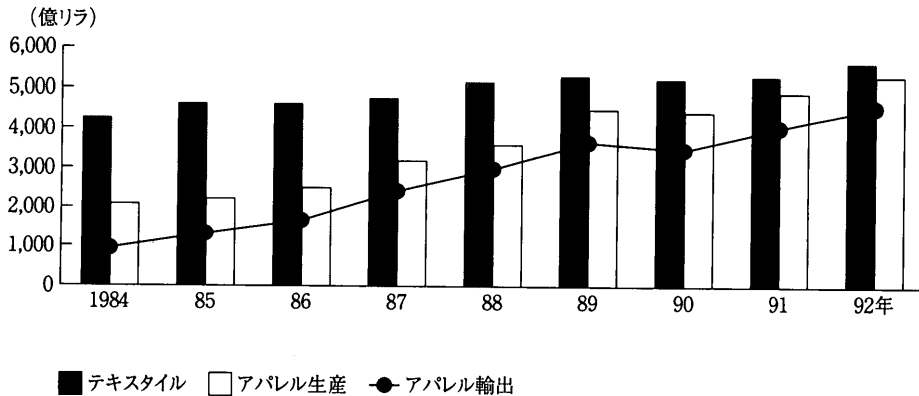
このように、デザイン工程やマーケティングを手がける一部の大企業を除けば、アパレル企業の大部分は輸出企業も含めて労働集約的生産が中心であり、これは縫製工程の下請け零細企業によって代表される。1980年代以降のトルコのアパレル産業の発展過程を振り返るならば、縫製工程の委託生産という労働集約的生産からの脱却というよりむしろ、生産の再委託を通じた資本・技術集約的生産と労働集約的生産への分化の過程であったと言える。

III 生産構造

1. 生産

第3図は、テキスタイルおよびアパレル製品の生産額を示したものである。この図から読みとれるように、テキスタイル生産が緩やかに増加しているのに対し、アパレル生産は1990年代に急増し、93年にはテキスタイル生産とほぼ同額まで迫っている。テキスタイル生産は1984～94年に43%、年平均3.9%のスピードで増加しているが、アパレル生産の増加率は同期間に215%、年平均で20%であった(ち

第3図 アパレル製品の生産と輸出(1988年価格)



(出所) 第1表に同じ, pp.147,166より作成。

なみに同期間のトルコ経済の年平均成長率は5%程度である)。アパレル生産のこのような急激な増加が輸出向け生産で起きたものであることも、同図から明らかである。

2. 企業規模

アパレル産業は小規模企業が多いため、企業構成を正確に把握することは不可能に近い。以下では、一応の目安として二つの統計を取り上げよう。

まず工業統計では、1990年に従業員10～24人の企業が259、従業員25人以上の企業が571であった。1986年にはそれぞれ284と287、88年には260と465であった^(注10)。これによれば1986～90年の5年間に、小規模な企業の数があまり変化していないのに対して、大規模企業は2倍以上に増えたことになる。ただし、これらの数字は従業員10人以上の企業を対象とするものであり、アパレル産業全体の企業規模を示すものではない。したがって、工業

統計による企業数は小規模企業が過小評価されていると考えるべきである。

次に中小企業統計を見てみよう。これは、中小企業が製造業において重要なシェアを持つにもかかわらず、その実態が十分に把握されてこなかったことに鑑み、国家統計局が1992年に着手し、最近完成をみた中小企業統計プロジェクトの成果である。この統計によれば、テキスタイル・アパレル・皮革産業の企業数は、従業員200人以上の大企業は278社で全体の0.5%にすぎない。これに対して、従業員1～9人の零細企業は5万3904社であり、これは全体の94%に相当する^(注11)。これらの数字から、一握りの大企業と多数の零細企業という企業構成が浮かび上がる。

第2表 アパレル部門の稼働率 (%)

年	アパレル	全製造業
1984	72.5	74.2
1985	74.6	70.3
1986	73.6	70.0
1987	80.2	78.0
1988	78.1	76.7
1989	79.1	74.9
1990	78.6	76.2
1991	76.7	74.2
1992	79.0	76.4
1993	85.1	79.6
1994	84.9	72.9
1995	89.3	78.6

(出所) H. Özdemir, *GATT Sistemi Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi*, İzmir: İzmir Ticaret Odası, 1997, p.66.

3. 生産設備と稼働率

生産設備については、信頼できる統計がないので、二つの調査結果を検討しておく。まず、1984年にイスタンブルで行われたアパレル企業調査によると、調査対象となった276社のうち、各種ミシン台数が50台未満が255社、50台以上100台未満が14社、100台以上が7社であった^(註12)。ミシン50台未満が90%以上を占めていることになる。一方、エーゲ地域のアパレル企業864社を対象に、エーゲ大学が1996年に行ったアパレル機械（各種ミシン以外にボタン付け機械などを含む）の保有状況調査では、10台未満が31%、10台以上50台未満が58%、50台以上100台未満が7%、100台以上が4%であった^(註13)。ここでも、機械台数50台未満が約90%であることから、アパレル企業の多くは、生産設備がミシン台数50台未満程度と推測される。なお、同調査によれば、CADシステムを導入している企業は、864社中35社であった^(註14)。

稼働率は、最近10年間に平均79.3%で、これは製造業全体の稼働率を上回っている(第2表)。しかし、稼働率は企業規模によって異なると考えられる。輸出企業は、自社工場での生産を外注化によって調整できるため、輸出企業からの受託生産に特化する零細企業よりも、稼働率は高いと思われる^(註15)。

4. 雇 用

アパレル産業に限った雇用規模を知るためには、工業統計に頼ることになる。しかし、工業統計は従業員10人以上の企業を対象とし

ており、雇用の全体が把握されていない。さらに前述したように、従業員10人以上の企業でも、表向きは従業員9人以下で通す場合も少なくないから、この統計の数字は過小評価されていることに注意すべきである。これらの制約を踏まえたうえで工業統計を見るならば、アパレル産業の雇用者数は、1980～90年に、1万515人から6万8353人へ、約6.5倍に増加している^(註16)。

雇用規模を知る別の目安として、人口センサスを見てみよう。これによれば、テキスタイル・アパレル・皮革産業の従事者は、1985年に69万7587人(うち男性47万7048人、女性22万539人)、90年に105万285人(うち男性62万8878人、女性42万1407人)であって、5年間に約50%増加している。1990年には、全製造業従事者の約4割が繊維関係の従事者であった^(註17)。

次に前出の中小企業統計によれば、テキスタイル・アパレル・皮革産業の雇用は計44万

第3表 テキスタイルおよびアパレル産業の労働コスト

(単位:ドル/時)

国・地域名	テキスタイル産業					アパレル産業		
	1980年	1985年	1991年	1993年	1994年*	1990年	1991年	1993年
トルコ	0.95	1.05	3.12	4.44	2.31	1.35	2.31	3.29
ドイツ	10.65	8.88	16.96	20.60	20.77	7.23	14.81	17.22
イタリア	9.12	8.22	17.31	16.20	15.65	12.50	13.50	12.31
米国	6.37	8.67	10.33	11.61	11.89	6.56	6.77	8.31
スペイン	4.91	3.54	7.73	7.91	8.55	7.08	7.11	6.41
ギリシャ	4.03	3.14	5.75	7.13	7.68	4.33	4.26	5.85
香港	1.91	1.81	3.39	3.85	4.40	3.05	3.39	3.85
ポルトガル	1.68	1.27	3.17	3.70	4.00	2.30	2.65	3.03
タイ	0.33	0.92	0.87	1.04	1.41	0.63	0.59	0.71
インド	0.61	0.72	0.55	0.56	0.58	0.33	0.25	0.27
パキスタン	0.34	0.39	0.38	0.44	0.45	0.24	0.24	0.27
インドネシア	0.63	0.25	0.28	0.43	0.46	0.16	0.18	0.28
中国	n.a.	0.37	0.34	0.36	0.48	0.26	0.24	0.25

(出所) 第2表に同じ, pp.74, 77. ただし, *は, Hedef, No.32, July 1996, p.27.

46人であった。その内訳を見ると、従業員1～9人の零細企業が全体の34%, 同じく200人以上の大企業が38%を占めており、雇用における零細企業の役割が大きいことがわかる^(註18)。

以上から1990年の雇用規模は、人口センサスが約100万人、中小企業統計が約44万人(ただし、いずれもテキスタイル・皮革産業従事者を含む)、工業統計は7万人弱と、極端な開きが見られる。事業所ベースの調査による数字が人口センサスのそれより小さいのは、経営の非合法性が強い零細企業が多いことを反映するものであろう。

5. 労働コスト

第3表は、トルコをはじめとする主な国々の紡織およびアパレル産業における労働コストを示している。アパレル産業の1980年代の

労働コストはデータを入手できなかったもので、紡織産業の労働コストの推移から類推していただきたい。同表によれば、1980年代にトルコの紡織産業における労働コストの上昇は緩やかであったが、90年代に入って、紡織、アパレル産業とも急速に上昇しつつあることがわかる。紡織産業の労働コストは1991年には1時間当たり3.12ドルと、85年の約3倍に達しており、アパレル産業の労働コストは90年から93年の3年間に、40%以上上昇した。これは、ポルトガル、香港、インド、パキスタンで賃金がほとんど上昇していないのと対照的である。

トルコは1980年に軍事クーデターが起こり、3年間の軍政を経験したが、この間、労働運動が制限され、また経済緊縮政策がとられたため、賃金水準の上昇がほとんど見られなかった。さらに、1980年代前半に、トルコ・リラの対ドル・レートが急速に下落したことも、

この時期の労働コストを低水準に抑えることになった。しかし、1991年に大幅な財政赤字を高利率と内債発行によって埋めるそれまでの財政政策が頓挫すると、外資を呼び込むべくリラの対ドル・レートが固定され、これは労働コストの上昇を引き起こした。紡織産業の労働コストは1993年に1時間当たり4.44ドルでピークに達した後、翌年には推測値で2.31ドルまで下がったが、これは、輸出不振を盛り返すべくリラが大幅に切り下げられたためである。とまれ、トルコのアパレル産業の労働コストは、1990年代に大幅に上昇した結果、欧州連合諸国よりはかなり低いものの、香港、タイ、インド、パキスタン、インドネシアなど成長著しいアジア諸国から大きく水をあけられることになった。

ところで、以上は労働コストに関するフォーマルなデータであるが、そのインフォーマルな側面、すなわち非合法的色彩の強い労働力利用によるコスト削減の実態にも、触れておく必要がある。労働コストが国際競争力の決定的な要因となるアパレル産業において、インフォーマルな労働力利用が広く行われていることはよく知られている^(註19)。トルコにおいても、アパレル産業をはじめとする輸出産業では、従業員数を過少に登録することで各種税や社会保険料（強制加入）を免れるほか、就労資格のない外国籍の労働者を非合法に雇用して労働コストを抑えるケースが少なくない。後者はブルガリアからの移住者の雇用である。ブルガリアからトルコへは、これまでに幾度かにわたってムスリムの移住の波が発生したが、1989年にも政治的迫害などを理由に、大規模な移住が起きた。移住者の中には、費用がかかるのを嫌って、世帯員の一部につ

いてしかトルコ国籍を申請しなかったり、申請を遅らせたりするケースが多い。こうして生まれた大量の違法滞在者が、イスタンブールなどの大都市に滞留し、アパレル産業をはじめとする製造業に低廉な労働力を提供することになった。ブルガリアからの移住者の正確な人口や就労構造は、違法滞在者が多いため、明らかでないが^(註20)、例えばイズミルのアパレル部門では、企業の規模を問わず、ほとんどの企業で移住トルコ人の雇用が見られる。とくに零細企業では違法滞在者の就労が目立ち、従業員の半数近くを占めるケースもある^(註21)。1990年代の労働コストの上昇は、こうした零細企業を中心とするインフォーマルな労働力利用によって、ある程度相殺された可能性もある^(註22)。

6. 労働生産性

労働生産性は、労働コストとともに労働集約的産業であるアパレル産業の輸出競争力を決定する重要な要素である。紡織・アパレル産業の労働者1人当たりの年間付加価値生産額は、1980年に4826ドルまで上昇したのが、80年代半ばに3667ドルまで落ち込んだ後、90年代に4637ドルまで回復した。しかし、その後再び減少に転じ、1992年には4408ドルとなった。これは欧州連合の平均（2万1787ドル）の5分の1以下である^(註23)。

このように労働生産性が低い理由としては、第1にトルコのアパレル産業の労働集約的構造があげられる。これは、トルコのアパレル産業が、欧米アパレル産業の労働集約的工程の委託生産から出発し、デザインやマーケティングといった付加価値の高いプロセスへの

第4表 テキスタイル・アパレル産業の立地 (%)

地 域	企 業 数	従業員数	付加価値生産
マルマラ	66.9	59.6	66.0
エーゲ	20.3	16.0	10.5
地中海	4.2	11.2	11.8
その他	8.6	13.2	11.7

(注) 10人以上の企業が対象。

(出所) *İmalat Sanyiiinde İşletmeler Profili*, 1992.

進出がまだ限られていることに起因している。標準化の進んだ付加価値率の低い製品が主流であることもまた、労働生産性が低い理由となっている。

7. 生産の立地

第4表は、紡織・アパレル・皮革産業の地域的な分布を示している。これによれば、従業員10人以上の企業の7割近くがマルマラ地域に立地しており、これにエーゲ地域、地中海地域が続いている。従業員数および付加価値生産も、企業が集中するマルマラ地域のシェアが大きい。マルマラ地域には、イスタンブルおよびテキスタイル産業が発達したブルサが含まれており、テキスタイル・アパレル産業の付加価値生産の57%がこの2都市で生産されている。このように、繊維産業の中心はイスタンブルを中心とするマルマラ地域であるが、近年、労働コストのより低廉なイズミル、エスキシェヒル、アダナ、カイセリなどアナトリア地方都市への生産拠点の分散が進んでいる^(註24)。

IV 貿 易

1. 輸出規制

国際繊維貿易取極め (Multi-Fiber-Arrangement, 以下MFAと略す)の枠組みでトルコに紡織・アパレル製品の輸出に数量規制を適用しているのは、現在カナダと米国のみである。一方、トルコの最大の輸出相手である欧州連合は、独自の枠組みで輸出規制を課してきた。だが、1996年1月よりトルコとの関税同盟が発効したことによって輸出割当て枠が撤廃され、アパレル製品貿易は新たな局面を迎えることになった。ここではトルコの最大のアパレル製品輸出相手である欧州連合、および国別ではドイツに次ぐ輸出先である米国について、輸出規制の実態を概観する。

(1) 欧州連合

1963年、トルコはトルコ・欧州連合協定 (アンカラ協定 <Ankara Ortaklık Anlaşması>) を結んだことにより、欧州共同体の準加盟国とみなされ、製造業製品の貿易規制が禁止されることになった。さらに、1970年に追加プロトコル (Katma Protokolü) が結ばれると、トルコは欧州共同体に原則的に関税・非関税障壁なしに繊維製品を輸出できることが制度的に保証されることになった。しかし、1970年代半ばから欧州連合域内の繊維産業が衰退へ向かい、失業率も高まると、トルコを含む域外繊維輸出国に対して輸出規制をもうけるに至った。

1970年の追加プロトコル締結時には、トルコから欧州連合への輸出の大半は農産物で

あり、製造業製品は微々たるものであった。しかし、1970年代後半に国内の綿花原料を用いて紡績部門が発展し、輸出規制のない欧州連合へ綿糸が輸出され始めると、欧州連合域内の綿糸生産は壊滅的な打撃を受けた。こうした状況において、欧州連合はトルコに対しダンピング提訴を行い、トルコの綿糸輸出に12%の反ダンピング税を課税した。これに反発したトルコは、欧州連合の鉄輸出に対して14%の課税を行うなどの報復措置に出たが、結局、反ダンピング税を廃するかわりに、数量規制を行うことで合意した。こうして1982年に、トルコの紡織製品輸出業者連合と欧州共同体との間で、紡織製品の自主的輸出規制協定が結ばれた。トルコ政府ではなく、輸出業者連合が同協定を結んだのは、トルコ政府が自由貿易を保証したアンカラ協定・追加協定体制を支持し、輸出規制に反対しているという姿勢を貫くためであったといわれる。同協定は当初綿糸のみに輸出割当て枠を課したが、これを皮切りに次々に輸入量規制品目が追加され、貿易規制は強化されることになった。ただし、そうしたなかでも、西側陣営の一員として共産圏との境に位置するトルコは、その地勢的な重要性から他の域外諸国よりも優遇され、輸出割当て枠の拡大率がMFA対象国には年最大6%が適用されるところを、6%を上回る率が適用されたことは、明記しておくべきだろう^(註25)。

アパレル製品については、トルコ製品が欧州共同体市場を脅かしだしたのはもっと遅く、1980年代に入ってからである。1980年代前半に、欧州連合がトルコのアパレル輸出に一方的に数量規制を設定すると、トルコ政府は再び輸出業者連合を欧州連合との話し合いに送

り出した。こうして1986年に、アパレル製品輸出業者連合と欧州連合の間に自主的輸出規制協定が結ばれた^(註26)。紡織製品の規制対象品目の増加が比較的緩慢であったのに対して、アパレル製品は輸出の増加が急激であったため、当初からTシャツをはじめとする10品目が対象とされ、短期間のうちに主な品目がすべて規制の対象にされた。しかし紡織製品におけると同様、トルコの輸出割当て枠の引上げ率は、MFA対象国に適用される6%より概して高く設定された^(註27)。これは、中国などアジアのライバル国に対してトルコを優位に立たせることになった。しかし、MFA対象国よりも優遇されているとはいえ、輸出割当て枠の存在は、トルコの欧州連合向け輸出を大きく制約することになった。これはとくに、Tシャツとスウェット素材シャツ、および婦人ブラウスについていえる。これらの製品の輸出割当て枠の利用率は、常に100%近い(第1表)。

さらに、1990年代に入ると、トルコのアパレル輸出をめぐる環境はより厳しいものとなった。1989年に中欧・東欧諸国で共産主義体制が崩壊し始めると、今や政治的経済的にトルコよりも重要性の高まったこれらの諸国に対し、より高い輸出枠拡大率を適用することになった。1990年代以降、ポーランドを筆頭に中欧・東欧諸国は欧州連合へのアパレル輸出を順調に伸ばしており、トルコにとっては無視できない存在になりつつある(第5表)。

以上のような変遷を辿った欧州連合との関係は、1996年1月より関税同盟が発効したことによって、新局面を迎えることになった。関税同盟への加盟は、(1)欧州連合との貿易は原則として無関税、(2)数量規制など非関税障

第5表 欧州連合のアパレル製品輸入(1992年)

国・地域名	輸入額 (1,000ECU)	シェア (%)	輸入額の変化 1988～92年(%)
中 国	3,491,507	13.1	135.0
ト ル コ	2,723,976	10.2	61.5
香 港	2,500,019	9.4	1.0
モ ロ ッ コ	1,256,373	4.7	62.5
チ ュ ニ ジ ア	1,248,283	4.7	74.0
イ ン ド	1,126,618	4.2	38.0
ポ ー ラ ン ド	1,018,202	3.8	192.7
インドネシア	946,390	3.6	188.6
オーストリア	890,484	3.3	31.6
韓 国	765,607	2.9	-22.8
タ イ	727,051	2.7	35.7
米 国	592,770	2.2	105.3
ハ ン ガ リ ー	579,304	2.2	87.9
パ キ ス タ ン	557,671	2.1	76.0
台 湾	506,836	1.9	1.8
ル ー マ ニ ア	464,272	1.7	45.2
ス リ ラ ン カ	306,639	1.2	101.5
全 輸 入	26,629,339	100.0	50.4

(出所) 第1表に同じ, p.250.

壁の漸減的撤廃、(3)第三国製品に対する共同関税率の適用などをトルコに義務づけるものである。関税同盟への加盟に伴う様々な制度改変のうち、アパレル製品貿易に最も重要な影響を及ぼすのは、(2)であろう。とくに輸出割当て枠の撤廃は、紡織・アパレル製品輸出を飛躍的に増大させると予想された。

しかしながら、関税同盟が発効して2年余りが経った現在、欧州連合へのアパレル製品輸出に大きな変化は見られない。1996年のトルコ経済は全般的に輸出が伸び悩み、アパレル製品輸出も、1～11月分で、95年の62億1600万ドルから57億4100万ドルに減少し、8%のマイナス成長であった。こうした全般的な輸出不振を反映するかのように、欧州連合向けのアパレル製品輸出もふらず、1～6月分で欧州連合のアパレル輸入に占めるシェア(1995

年に11.7%、96年に11.4%)、輸出額ともに前年同期とほぼ同じであった。その結果、前年の輸出額1位の地位を、成長著しい中国に再び譲り渡すことになった^(注28)。欧州連合向け輸出が伸び悩んだ原因のひとつとして、関税同盟への加盟によって必要となる新たな制度枠組みの整備が遅れたことがあげられる。また、綿糸価格の急上昇やリラの対ドル・レートの高直性も、アパレル製品輸出を鈍らせる原因となった^(注29)。

1997年にはアパレル製品輸出は再び盛り返し、前年比(1～9月分)17.1%の成長を実現した。これに對して、欧州連合向け輸出は、1～8月分の成長率は8.4%(うち對

ドイツ輸出は0.7%)にとどまっております、同期間に対米輸出が21.7%、対旧ソ連諸国輸出が63.4%(うち對ロシア輸出は73.4%)増加したのとは比べて低調である^(注30)。欧州連合向け輸出が、期待されたほど伸びなかった理由のひとつは、欧州連合で最大の輸出相手国であるドイツの景気低迷であろう。いずれにせよ、上にあげた数字を見るかぎり、トルコの関税同盟加盟が欧州連合向けのアパレル製品輸出を促進するという期待は、今のところまだ実現されていないと言わざるをえない。

(2) 米 国

米国との繊維貿易はMFAの枠内で行われている。そのためアパレル製品の輸出には、年6%拡大される輸出割当て枠が適用され、関税も課される。

トルコのMFA参加は、MFA発足時の1973年であったが、米国との繊維貿易は当時ごくわずかであったので、トルコ製品が輸出数量規制の対象になることはなかった。しかし、米国の繊維貿易に対する姿勢は欧州連合のそれより一層保護主義的であり、紡織・アパレル製品輸出がまだわずかであった1985年の時点で、トルコはMFAの基準に従って数量規制の対象に入れられた。1985年に綿製ブラウスおよびシャツの2品目で始まった数量規制は、翌年13品目に対象が拡大され、現在では繊維製品の大半を網羅する40品目以上が対象となっている^(注31)。

MFA基準によれば、紡織・アパレル製品の輸出割当て枠は年最高6%で引き上げられることになっていることは前に述べたが、米国の対トルコ輸出割当て枠の引上げ率も、1990年まではほぼ6%で推移している。しかしこの率は、1991年から92年にかけて紡織製品で10~15%、アパレル製品で20~50%もの急上昇をみた。だが実はこれは経済的な要因によるものではなく、91年の湾岸戦争でトルコが米国に基地使用を認めるなど軍事協力したことに対する見返りであった。その証拠に、93年には引上げ率は再び6%前後に落ち着いた^(注32)。

トルコの対米貿易収入の源泉の半分以上は繊維製品によっており、その8割近くはアパレル製品である。したがってトルコのアパレル産業にとって米国市場の重要度は高い。しかしカナダ、イスラエルおよびメキシコが享受する関税面での優遇措置を受けられないこと、距離が遠く輸送コストがかかること、トルコ国内の経済・政治的要因によりリラの対ドル・レートが硬直的であることなどの理由から、米国アパレル市場における競争力を高めることは決して容易ではない。

2. 輸出の動向

欧州連合向け輸出は、そのシェアは減少しつつあるものの、トルコのアパレル製品輸出の依然として7割を占めている(第6表)。なかでもドイツは、1995年に欧州諸国向けアパレル製品輸出の46.3%を占めており、国別ではトルコの最大の輸出市場である。ドイツに次ぐ輸出相手国は順に英国、フランス、オランダ、イタリアとなっている。

欧州連合諸国向け製品の水準は、「トルコ製品は安物」というイメージとは裏腹に、現在ではかなり向上している。第7表は、欧州連合の加盟国間貿易、欧州連合外からの輸入、

第6表 アパレル製品の輸出先と輸出額

(単位:100万ドル, かつ内%)

輸 出 先	1991年	1992年	1993年	1994年	1995年
欧 州 連 合	2,590.0(81.0)	3,164.6(79.2)	3,130.5(75.3)	3,255.3(70.4)	4,367.5(70.6)
E F T A	149.3(4.7)	185.1(4.6)	169.5(4.1)	205.4(4.4)	98.9(1.6)
米 国	250.7(7.8)	334.6(8.4)	386.8(9.3)	562.5(12.2)	622.9(10.1)
そ の 他	209.3(6.5)	310.1(7.8)	471.3(11.3)	602.2(13.0)	1,099.2(17.8)
合 計	3,199.3(100.0)	3,994.4(100.0)	4,158.1(100.0)	4,625.4(100.0)	6,188.5(100.0)

(注) 1995年にEFTA加盟国のうちスウェーデン、フィンランド、オーストリアの3国が欧州連合に加盟した。

(出所) Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, *Türk Hazır Giyim Sanayinin 1996 yılı ve 1997 yılı beklentileri*, p.20.

第7表 欧州連合諸国のアパレル輸入製品の単位当たり価格(1994年)

(単位:ドル)

輸出国	品目	Tシャツ	ニット・シャツ	パンタロン	ブラウス	紳士シャツ	靴 下	バスローブ
欧州連合以外		2.9	8.6	9.4	7.3	5.9	0.7	17.2
欧州連合諸国間		4.3	7.9	6.2	4.8	4.3	0.8	23.2
トルコ		5.6	10.1	11.4	9.2	9.0	0.5	12.4

(出所) 第2表に同じ, p.92.

およびトルコからの輸入について、単位当たり価格を示したものである。これによれば、トルコの欧州連合諸国向け輸出品の単位当たり価格は、加盟国間貿易製品のそれをわずかに下回り、欧州連合外からの輸入製品よりは高い。靴下およびバスローブは、単位当たりの価格が相対的に低い、そのほかはTシャツ、婦人物ブラウスや紳士物シャツをはじめとして相対的に価格は高めである。このことから、トルコの欧州連合諸国向け製品が、実際には単位当たり価格が決して低くないことがわかる。単位当たりの価格の高さを付加価値の高さと読み替えるならば、婦人物ブラウスや紳士物シャツといった高い縫製技術を要する織物製品については、手の込んだデザイン性の高い製品が多いと推測できる。ただし、欧州連合諸国のアパレル輸入の約6割が織物製品であるにもかかわらず、トルコの欧州連合諸国向け輸出は、ニット製品と織物製品の割合はほぼ3:2でニットが上回っている^(注33)。

1990年代には、リラ高であるにもかかわらず、紡織製品の輸出停滞をしり目に、アパレル部門の欧州連合諸国向け輸出は好調だった。輸出額が飛躍的に伸びた一方、輸出量ベースではむしろ減少が見られたといわれているが^(注34)、これはリラ高に対応すべく、付加価値が高い製品への移行がとくにニット製品で起

きたためである。

付加価値の高い製品への転換は、数量規制への対応であると同時に、中国をはじめとする労働コストの低廉なアジア諸国と差別化を図る動きでもある。欧州連合のアパレル製品輸入額に占めるシェアを示した第5表と各国の労働コストを示した第3表から、次のことが言える。まず、1989～92年の期間に、欧州連合市場におけるシェアを拡大したのは、米国や東欧諸国を除けば中国、インドネシア、スリランカといった賃金水準の低いアジア諸国であった。1989年には輸出額が2位のトルコを7割近くしのいで1位であった香港や、4位につけていた韓国は、賃金水準が上昇したため競争力を失い、欧州市場におけるかつての地位をこれらのアジア諸国に譲り渡した感がある。一方トルコは、労働コストがアジア諸国に比べて高いにもかかわらず、同期間に輸出額を6割増やし、労働コストが約10分の1の中国に次いで輸入相手国第2位の地位を保った。これは、欧州市場への距離の近さや関税障壁がないことに加えて、上に述べたような付加価値の高い製品への転換によると考えられる^(注35)。

次に、欧州連合に次ぐ第2の輸出先である米国は、国別で見ればドイツに次ぐ輸出先である。米国はアパレル製品の全世界輸出の25%を占める巨大な市場であるが、現在、対米

アパレル輸出国中、トルコの順位は20位と低い。1993～94年には対米国輸出が約3億9000万ドルから5億6000万ドルへと70%近く増加したが、これは94年前半の緊縮経済政策の結果、リラが急激に下落したためであって、輸出量あるいは付加価値の増加による実質的な成長ではなかった(第6表)^(註36)。上述のように、米国との繊維貿易関係において、トルコは対欧州連合貿易におけるような強みを握っておらず、シェアの拡大は容易でない。

最後に、将来有望な輸出先として、東欧・ロシアがあげられる(第6表で「その他」の項に含まれている)。東欧・ロシアへの輸出は、輸出手続きを経ない、したがって輸出統計に表れないいわゆる「トランク貿易」(bavul ticareti)の占める比率が高いといわれている。トランク貿易とは、これらの諸国から陸・空・海路で、トルコへ観光客として入国し、トランクいっぱいに商品を詰め込んで帰国するというものである。東欧・ロシア向けのアパレル製品は、トランク貿易を含め、委託生産ではなく、安価であるかわりに品質も欧米諸国向け製品に比べてかなり低い。アパレル製品のトランク貿易の中心はイスタンブルで、市中心部の問屋街は東欧・ロシアからの買い付け客で連日にぎわっている。

V 結びにかえて

以上では、トルコのアパレル産業について、その発展のプロセスと現状を概観した。豊富な綿花原料に支えられた紡織産業の存在と安価な労働力を利用し、1980年代の輸出主導型産業政策のもとで、アパレル産業はトルコの

代表的な輸出産業として華々しい成長を遂げてきた。しかし、1996年年頭に欧州連合との関税同盟が発効して輸出割当て枠が撤廃されたにもかかわらず、輸出が期待されたほど伸びていないことは、アパレル産業の発展がここに来てひとつの区切りを迎えたことを暗示している。その最大の要因は、労働コストの上昇による輸出競争力の低下である。

このような状況においては、労働集約的工程の委託生産からの脱却、および製品の高級化を通じた生産の付加価値率の上昇が、同産業が今後取り組むべき最も重要な課題となろう。労働コストが上昇し、輸出の大部分が数量制限の対象とされてきた状況のもとで、資本・技術集約的工程への進出や高級品への転換を進める努力が続けられてきたことは、本文中で述べたが、こうした構造転換を今後も継続していくことが必要とされている。欧州連合の輸出枠の撤廃は、撤廃後輸出が伸び悩んでいる現状を見るならば、構造転換の必要性を少しも減じるものではないことが明らかである。現在、労働コスト上昇への対応策として、アナトリア各地へ生産拠点の分散が進行中であるが、その大半は安価な労働力を利用した大量生産と思われる。しかし、こうした薄利多売型の経営戦略は、国際的に見て労働コストが以前ほど低廉ではない以上、いずれは限界に行き当たる。これらの新しい生産拠点においても、労働力の低廉さに依存するだけでなく、生産の付加価値率を高める方向が今後目指されるべきである。以上をまとめるならば、労働力の切り売りに等しい労働集約的工程の委託生産や、付加価値の低い製品の薄利多売からの脱却が、今後トルコが輸出競争力を維持するうえで不可欠であると言え

る。

(むらかみ かおる／総合研究部中東総合研究
プロジェクト・チーム)

(注1) *Economic Intelligence Unit Country Report, Turkey*, 3rd quarter 1997, p.30.

(注2) *Census of Population, Social and Economic Characteristics of Population, 1990*.

(注3) E. İlyasoğlu and L.Duruiz, *Turkish Clothing Industry*, Istanbul: Turkish Clothing Manufacturers' Association, 1991, p.91.

(注4) E. Yaşar, *Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü*, İstanbul: İstanbul Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği, 1994, p.166-168.

(注5) *Ibid.*, p.166.

(注6) CADは、パターンメイキング(企画イメージをもとに型紙を起こす)、グレーディング(各種サイズの型紙作製)、マーキング(柄や生地幅に合わせた生地利用)などから構成され、CAMは主に裁断工程から成る。トルコのアパレル企業のCAD導入は、生地の効率的な利用を目的とするグレーディング・システムが中心である(L. Duruiz and N. Yentürk, *Facing the Challenge : Turkish Automobile, Steel and Clothing Industries' Responses to the Post-Fordist Restructuring*, İstanbul: İletişim, 1992, p.148).

(注7) H. Özdemir, *GATT Sistemi Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi*, İzmir: İzmir Ticaret Odası, 1997, p.93.

(注8) 1980年代に生産委託が一般化した背景には、1970年代に労働争議に手を焼いた経験もあった。アパレル企業の中には、未組織労働力を利用するため、信頼できる基幹的労働者に工場設備の一部を与えて独立させ、生産を委託する例が見られた。1980年の軍事クーデター後、労働運動が大幅に制限されたことは、こうした未組織労働力の利用や後述するようなインフォーマルな労働力利用が広まる背景となった。

(注9) 1996年にイズミルのエーゲ大学がエーゲ

地域のアパレル企業を対象に行った調査によれば、縫製工程の下請け生産のみを行う企業は、全体の47%にのぼった。(Ege Üniv. Tekstil ve Konfeksiyon Araştırma ve Uygulama Merkezi, *Ege Bölgesindeki Konfeksiyon İşletmeleri Envanter Çalışması*, İzmir, 1997, p.9.)。

(注10) *Annual Manufacturing Industry Statistics, 1985, 1990*.

(注11) *İmalat Sanayiinde İşletmeler Profili*, Ankara: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 1997.

(注12) İlyasoğlu and Duruiz, *op. cit.*, p.99.

(注13) Ege Üniv. Tekstil ve Konfeksiyon Araştırma ve Uygulama Merkezi, *op. cit.*, p.36.

(注14) *Ibid.*, p.27. なお、従業員150人以上の企業は38社であり(p.3)、CAD導入企業はこれらの大企業であると思われる。

(注15) トルコ技師・建築家協会連合(TMMBO)が1991年に行った調査によれば、同連合加入企業の60%が生産の一部を、15%が全生産を外部委託しており、全て自社工場で生産する企業は25%であった(İlyasoğlu and Duruiz, *op. cit.*, p.95)。

(注16) *Annual Manufacturing Industry Statistics, 1980, 1990*. 工業統計は事業所ベースなので、社会保険(強制加入)に登録のない非合法な労働者はカウントされていない。これも、工業統計の雇用規模を過小にする重要な要因となっている。なお、筆者が調査したイズミルのアパレル零細工場の例では、税務当局や社会保険機構の担当者が巡回してくると、従業員の一部を工場の外に隠れさせる例も見られた。税務当局の担当者の中には、零細工場の経営が苦しいことを知っているのに、こうした所得税逃れに目をつぶる者もいるという。

(注17) *Census of Population, Social and Economic Characteristics of Population, 1985, 1990*.

(注18) *İmalat Sanayiinde İşletmeler Profili*.

(注19) アパレル生産におけるインフォーマルな労働力利用については、次の研究を参照のこと。A. Phizacklea, *Unpacking the Fashion Industry*, London and New York: Routledge, 1990.

(注20) 国外からの移住者の定住を取り扱う農村

関連業務局への筆者のインタビューによれば、1989年から96年10月までに、ブルガリアからイズミルへの移住ビザ取得者の流入は3万8478人であり、このうち8397人が再び県外に流出した。

(注21) 1996年に筆者が調査を行った際の観察による。

(注22) ブルガリアからの移住者が労働市場に大量に参入した結果、イスタンブルやイズミルなど大都市の製造業諸部門では、労働条件の悪化や賃金の低下が起きたといわれる。

(注23) Özdemir, *op. cit.*, p.78.

(注24) İlyasoğlu and Duruiz, *op. cit.*, p.109.

(注25) Yaşar, *op. cit.*, pp.284-294.

(注26) İlyasoğlu and Duruiz, *op. cit.*, pp.159-160.

(注27) Yaşar, *op. cit.*, pp.293-295.

(注28) *Türk Hazır Giyim Sanayinin 1996 Yılı ve 1997 Yılı Beklentileri*, İstanbul: Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, 1997, pp.19, 29, 33.

(注29) *Ibid.*, p.42.

(注30) *1997 Yılı'nın İlk Dokuz Ayında Dünya - Türkiye Giyim Sanayi ve 1998 Yılı Öngörülleri*, İstanbul: Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, 1997, pp.44, 48.

(注31) Yaşar, *op. cit.*, p.322.

(注32) *Ibid.*, pp.324-325.

(注33) Özdemir, *op. cit.*, p.93.

(注34) *Ibid.*, p.90.

(注35) Yaşar, *op. cit.*, p.250.

(注36) Özdemir, *op. cit.*, pp.92-93.